

# 2023年项目经理工作简历表 项目经理工作总结(汇总5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 项目经理工作简历表篇一

本文目录

1. 项目经理工作总结模板
2. 项目经理试用期转正工作总结
3. 10月建筑公司项目经理个人工作总结范文
4. 精选项目经理年底个人工作总结

1、垃圾场进场道路年后打板及边沟砌筑全部在责任成本内完成工程任务，累计完成产值288.9万元。

2、阜南路道路改造工程按合同工期要求全部在责任成本内完成施工任务，累计完成产值13873773元。工程开工以后，我们严格控制施工质量，从基础开始，一步一个脚印的进行，达到业主所要求的工程质量，工程进度快速合理，努力做到质量高于一切，效率再创辉煌，受到业主的赞同和表扬。

3、朱三路沥青面层、胜利北路沥青面层在施工间隙顺利完成，施工中还通过及时与主要负责人沟通和协调，变更了计价方式，在保证工程质量和公司利益的双赢局势下，出色的完成了工程任务，累计完成产值达2810747元。

4、三角州公园i标主园道路在1个月内完成主体工程施工，由于各承包单位的附属工程进度不太一致，沥青面层施工不得不延迟两个月进行，为将工程按规定时限保质保量的完成，施工以来，制定了严格的项目管理目标和质量管理体系以及管理人员岗位责任制，在规定时限出色的完成施工任务，累计完成产值达195.5万元。

5、在施工期间，利用施工间隙对商厦交口、颍州公安分局道路进行了面层摊铺，工程完成顺利，质量良好，得到业主的认可。累计完成产值达109万元。

6、自7月份进驻亳州市老子路道路工程施工场地，我部门积极配合业主征地拆迁，努力让前绪拆迁工作安全，按时，顺利的完成，施工以来，在保证施工质量的前提下，我按照公司要求的工期，组织制定了施工进度计划，并且根据施工进度要求，与各个施工班组签定了质量。进度。安全控制协议书。各施工班组按照公司要求保证了施工质量与进度，在合同工期内基本完成全部施工任务，项目部也克服了异地施工工作环境不熟悉、工程造价低廉的困难。在工程质量、进度及安全等各方面都得到业主的大力赞扬和奖励。不仅完成了任务，而且还赢得了市场的一致认可，更是为公司获取了利润。累计完成产值达2060万元。

全年累计完成直管项目7个，累计完成产值4321万元，协助完成太利路修补沥青料生产，阜谢路水稳料、沥青料生产，沙河路桥水稳料、沥青料生产。生产产值达74.5万元。为公司上缴管理费及税金累计达950万元，毛利率为21.6%。

项目，是为创造独特的产品、服务或结果而进行的暂时性努力。为此，在每个工程项目开始阶段，我重点的工作内容是熟悉招标文件、图纸、现场条件、项目部人员配备情况及与业主商在工程方面达成一致，签定合同。由于每个工程不尽相同，只有把握好该工程的主要特点，才能在开展工作的時候分清主次，规划整体，做到心中有数。例如阜南路项目的

特点之一就是工期紧，我采取在施工时交叉作业、流水施工；老子路项目的特点之一是设计标准高、工程造价低，那么在控制上就要重点把握，节省非关键费用开支，力求做到完美。

项目计划分为时间计划和成本计划。时间计划就要按照整体工程量找出节点项目，定出节点工期，通过制定日计划和周计划，去落实，去实施，以达到对整个工程生产进行严格控管。成本计划牵涉到工料机的各方面管理，用工方面全部采用完成工程量计价方式，一来可以防治消极怠工，提高生产效率，二来可以适度降低项目部风险，管理程序也相对简单。例如老子路雨污水管道铺设工程，通过筛选比较，选择了长期与建工集团合作的专业劳务队伍，优点不仅是劳务分包单价低于以往类似工程，而且队伍整体施工能力强，自身风险认识管理能力强，在2个月时间内完成4958米的管道铺设、191座检查井的砌筑和7万余方的回填土，这个效率是无可比拟的。材料管理方面采用消耗指标与完成工程量对应的方式进行控制，进场统计根据施工方案统计出项目部需采购材料的品种及数量，按计划提前进场，按日统计，落实有权领料人制度，当日或单个工序进行单独核算，整体控制不得超方，例如产生合同外变更增加，则及时统计索赔。机械管理主要是油料的管理和生产效率的提高，按单机工作耗油量登记加油，记录工作时间，改善操作人员的工作条件，合理延长作业时间，提高单机工作效率。例如老子路对机械操作手加强关心关怀，在两节期间不仅提高伙食标准，还从节点绩效中提取每台机械200元的标准设奖，激励了操作人员的工作热情，并要求主动加班加点。挖掘机实际完成工程量接近每天2个台班，在不增加机械租金的情况下给项目带来更多的收益。

作为项目经理，理解执行力对一个团队管理来讲是非常重要的。我要求项目部的每一个动作都要严格执行公司的管理制度和行业规范。无论在劳务用工、机械租赁、材料采购等方面，必须在公司制度规定的框架内进行。工程质量标准更要在规范值内进行施工。从宏观上来说，全国统一质量标准应

该是行业的最低标准，我们必须百分之百做到质量达标。在实际施工中，一些环节还是因为各种原因出现大小不一，程度不等的问题，特别是灰土养生、水稳碎石材料级配方面，给施工带来一些难题，不论在施工条件如何，我们首先要重视施工过程中的每一个环节，争取量化，细化。要让工程质量为企业树品牌，创效益。

项目整体控制的应变是项目经理时刻都要考虑的客观问题。做项目要与建委、质监站、设计、监理、勘察、检测站、建委二级管理机构、指挥部、市政工程管理处、定额站、分包单位以及公司工程部、经营部、财务部等各方面协调，俗话说：魔鬼藏在细节之中。每一个环节、每一个细节都有可能决定项目的成与败。要做好工程必须要考虑、平衡、处理各方的要求，特别是与外部及时沟通与协调。在保证工程成本最小化，公司利益最大化，工程质量超标的前提下。通过诚实可信、按时保质保量的施工实力、能力的展现下，为公司赢得市场的认可与赞扬，获取最大效益，是对公司，对员工最好的交代与回报。

## 项目经理工作总结模板（2） | 返回目录

首先，感谢您们能给我机会物业管理公司工作成长学习的机会。在我试用期一个月时间里，我主要的工作是环境、人员、制度流程的熟悉了解，通过学习，我熟悉了公司项目的整个操作流程。工作中，我一直严格要求自己，认真及时做好领导交代的每一项任务，同时主动为领导分忧及提出好的建议；项目方面不了解的问题虚心向同事学习请教，不断提高充实自己，希望能尽早融入到工作中，为公司做出更大的贡献，公司领导的帮助下全体员工的协作下已工作了1个多月，对这段期间的工作汇报如下：

本人加入公司时，全体公司员工在老总的带领下，满腔热情，积极进取，呈现出勃勃向上的公司氛围。在这种良好的公司文化感召下，我很快全身心地投入工作中。

由于前期多种原因，造成物业管理服务中心工作滞后，特别是工程维修方面，通过努力逐一处理，充分调查研究，科学合理执行公司领导的交代的各种事宜；合理结合农民安置房物业管理特性；在参考同行业操作规律的前提下，对本项目物管工作进行了调整。

接手xx项目后，逐个与部门员工交谈，增进了解，利用例会、临时会议进行培训，包括物业管理法规条例、装饰装修、建筑物质量标准、保质期限等国家省市标准。在工作中发现存在的问题隐患，及时的讲解学习消除，同时在利用好原有制度的基础上完善建立了一些规章制度：

1. 装饰装修巡查制度；
2. 保安部周勤务执行制度；
3. 保洁勤务工作流程分配方案；

经过初步的规化调整，每个员工确实做到责任到人、奖罚到人；做到培训、考核经常化，有效提高员工专业服务知识与技能。现在本项目员工的服务意识和对客户服务能力有较大进步。经过一过个多月的工作，虽然取得了一些成绩，然而，仍存在不足，如别工程维修方面未能完全及时的解决，现尽力逐个协调解决，本人相信在叶总的带领下，在公司领导的支持下，桂林萃岛物业服务中心的工作会更加进步。

## 项目经理工作总结模板（3） | 返回目录

今年我服从公司的安排，承接担任了由集团开发的建筑面积达二十万余平方米、工程总造价七千余万元的“商住楼”工程项目的项目经理。资金上的压力，施工技术上的难度及项目部主要管理人员的组织等一系列难题亟待解决。任何一点出现差错将对工程项目的顺利完成带来不可估计的压力。“事以人为本”特别是主要工程施工管理人员的选择都

是经过精心挑选，在技术上都能独当一面，而且具有相当丰富的现场施工管理经验。项目部主要管理人员的优化组合，是完成工程项目的有力保证。

任何一项项目工程都是由：人员、资金、物力三个方面组成，任何一方面的不足都将给工程的质量、安全、进度埋下隐患。“万事人为本”施工班组的选择是我重点考虑的问题，在各工种施工班组的组织过程中，班组长的专业技术素质、安全质量意识是关键，他们是各工种在施工过程中的领头“雁”，他们整体素质的好坏对整个工程起到中流砥柱的作用。

资金的投入量和资金的到位率是保证建筑产品质量、保证安全生产，如期完成的晴雨表，只有足量的资金投入才能保证质量，确保安全生产，才能按计划进度如期完工。但就目前的情况看，建筑行业已是一个微利行业，再加上有的建设方资金到位率低，这更加重了我们经济压力。但不管资金怎么紧张，我项目部民工及管理人员的工资还是按月到时发放，从没有因资金紧张而克扣、拖欠民工工资现象发生。

“百年大计，质量第一”在日常施工中，我们严把质量关，为使每道工序质量得到保证，项目部配有专职质量员，对施工操作过程作全方位的跟踪，从不因资金困难而影响质量。工程总体质量受到业主及有关方面的好评和肯定。

安全是企业的效益；安全是职工的生命！这不是一句简单的口号。众所周知，建筑行业是安全事故的高发行业，工程的施工人员来自五湖四海、语言上的障碍、环境上的差异、文化素质低，安全生产意识的淡薄是安全生产事故频发的重要原因。针对这些实际问题，我项目部配备了专职安全员，对施工现场的每位施工人员进行安全生产技术交底，并签订安全生产协议书。在日常施工操作过程中，发现有违规、违章操作的进行及时纠正，并随时召开各工作班组长会议，对违规、违章危险的行为所造成的后果等原因进行分析，并用通告形式对违班组的违规、违章的事情及时处理办法进行公示。为

保证安全生产，确保施工人员的生命安全，项目部在资金相当紧张的情况下，光安全生产用电方面，就投入了拾来万元资金，大到施工用电的总配电箱、电缆线，小到开关箱、操作箱等，基本上都按规范设置、全新配制，各主线电缆敷设均用砖砌电缆沟，上盖水泥预制板；为各工种施工安全用电得到了保障。日常的用电管理，项目部指派专业业务精，技术素质好的施工用电专职电工，不定期地对用电设备进行检查，发现隐患及时整改，杜绝安全用电事故的发生。

“安全与质量并举”，“信誉与效益并存”，这是我项目部的工程项目管理宗旨。工程项目管理宗旨是我们工程项目管理的追求、奋斗的目标。诚为本，实当头，是我一进入这个行业的誓言，都说誓言无声。所谓的诚，我觉得最重要而又最易忽略的一点，就是对于企业的忠诚。忠于企业，诚于企业，看重建设集团这块牌子，一直以来都是我最朴实的工作动力。诸安这块牌子，是多少前辈们举起来的？鼎力这块牌子，又是怎样的机遇，怎样的奋斗，怎样的凝聚。服务于企业，然后获得回报，这是最简单的工作理由，双赢逻辑。要有回报，就要有付出，要付出热情，智慧，勇气，毅力。而真是热情，智慧，勇气，毅力，才让我真正地享受到工作的快乐。与业主的沟通过程中，没有这样先决的自我要求，很多私人化的情绪便会冒出来，热情让我战胜躁动，智慧让我领悟到团队的力量，勇气给了我探索的力量，毅力使我百折不挠。管理这个项目以来，最大的体会，也是我最大的改变，就是调和。易经中说：憧憧往来，朋从尔思。这个意思我半知半解。但我觉得围绕一个项目，接触到的方方面面人和事，都是有着合作的向往和共事的目标而来。合作的概念非常大，但工程管理又是一个必须细化的工作，因为负责，所以细化。与细化相比，严格是不值一提的，必须的。与总包的合作过程，既是一个强调配合的过程，放低自己的角色概念，多听多看多掌握，有的放矢。我要求我们的管理人员，先做好我们自己的工作，配合总包是必须的，但也决不是没有原则的，不设底线的。这个过程，就需要调和，调动一切因素去获得有益的结局。现在的建筑业，靠大量签证来谋求利润空间已经非常难以实现。因此成本控制就显得尤为突出。所有的成本中，材料成本是最重要的

一环.材料管理中,我根据施工预算,组织制定了施工材料需用计划。同时针对本工程实际情况,我组织各个班组制定了材料使用计划和返还计划。材料使用中,我要求大家坚持限额领料制度,根据施工预算,安排项目管理人员及时统计各个班组的施工内容和数量,并且及时与预算量进行对比分析,控制各个分项工程的材料使用以及人工费的发放。各个班组使用的机具和材料,均要求由各个班组集中领用,耗损材料按照预算量进行考核,每层进行统计,发现浪费时及时纠正整改。周转材料使用完毕后由各个班组统一返还,数量不足则由各班组负责赔偿。

今年的工作中,我负责的工程尽管有一定的成绩,但是仍然存在很多不足,需要继续总结和完善。新的一年中,我要进一步重点作好3个方面的管理:一是人的管理。人是管理的组织者和执行者,项目管理人员不能松懈,只有全体管理人员密切配合,各负其责,才能作到施工各个环节环环相扣,整体工作才能井然有序。二是物的管理。也就是材料的管理。明年,我将继续在项目管理中作好限额领料制度,并且进一步细化,定期与工程预算量进行对比分析,找出不足,制定对策。三是法的管理。也就是施工方法的研究和管理。在公司各项预防措施的基础上,结合工程实际特点,进行优化和改进,形成一套行之有效的施工方法,以便于指导施工和工人操作。

总之,在新的一年里,我将进一步提高自己,研究和改进项目管理办法,为公司的发展作出贡献。

项目经理工作总结模板(4) | 返回目录

在分公司领导的信任和培养下,我于xx年x月被任命为x项目经理至今已有十个月的时间,在分公司的大力支持和关心下,项目部各项工作进展顺利,现就近一年来的工作总结如下:

一、工作方面:



工作上，我处处以身作则，处处严格要求自己，做到示范作用。由于业主要求节后尽快进场，我于1月28日(农历正月初四)就组织设备及人员赶往电站展开工作。在预埋阶段，电站地理位置偏僻，交通和通讯极为不便，这给电站物资采购和电站安装工作带来诸多不便。在克服厂内设备缺陷和设计施工图纸不全的情况下，我带领项目部成员顺利完成了前期预埋工作，得到了业主的肯定。至进入直线期以来，由于厂内设备延期交货以及设备的设计、制造都存在较多缺陷，这给安装工作带来较大难度，并造成安装工期延误。为了不影响业主的发电计划，让厂内设备缺陷在短时间内得以解决，我组织项目部现有的人力资源，有序的展开工作：咨询厂内技术专家、组织骨干人员研究处理问题的最佳方案，并充分的利用有效的时间组织人员加班加点。在全体同仁的努力下，现已完成升压站安装、1#机汇装、完成2#机发电机预装。

## 二、 项目管理方面：

在人事管理方面，我始终坚持以人为本的管理理念，根据工作需要和气候特点，在征求广泛意见后，制定作息时间表：最大限度的解决和改善生活、住宿、医疗及施工条件，为员工解决后顾之忧，让大家全身心投入到工作中：根据每个人的技术水平和工作特点合理搭配施工班组，充分发挥每个人的特长，从而达到提高工作效率的目的。

在质量和安全管理方面，设置专职安全员和施工班组三检制，坚持安全第一，质量为本的施工管理理念。对大件设备的吊装，都进行安全技术交底，制定可靠的施工方案：对所有施工人员进入施工场地必须正确佩戴劳动保护用品，高空作业要求必须系安全带：施工电源等危险源都设置醒目标志。安装作业严格按照图纸、设计文件施工，作业前先进行技术交底，确保施工质量。

在施工协调方面，与各施工单位和睦相处，搞好与业主及监理单位的关系，解决项目部内存在的问题，创建一个团结、

和谐、互助的施工团队。并协调业主方按照施工进度，及时组织设备及材料进场，做好各种工期延误资料的相关手续。

财务管理方面，严格控制各阶段的施工成本，按照公司规定认真做好现金流水账和总分类账，并按期进行财务报销。鉴于克思口电站交通不便的情况，尽量做到少次多量，对于辅消材料和设备、工具均由专人管理，杜绝各种浪费现象发生，从而达到降低成本的目的。

### 三、 学习方面

通过近1年来的工作中，让我深刻体会到，作为项目管理者还有许多东西需要去学习，特别是在项目总体施工策划方面还缺少经验。只有在掌握了丰富的理论知识，积累丰富的安装经验后，才能在实践工作中更得心应手。我深知自身有许多不足和需要完善的地方，我将在以后的工作中努力学习，不断总结，扬长避短。

## 项目经理工作简历表篇二

### 一、总的工作目标：

- 1、稳抓环卫，提高道路保洁质量，确保开发区环境卫生在全市领先。
- 2、发展绿化，确保完成开发区下达的绿化养护及绿化保洁任务。
- 3、积极拓展其他工程业务，提高经济效益。
- 4、确保安全生产，加强安全意识，尤其是保证车辆行驶安全及道路保洁工人人身安全。

- 5、提高全体干部员工的服务意识和服务理念。
- 6、维护职工的合法权益，提高职工福利待遇，确保职工队伍的稳定。
- 7、力争完成全年营业收入520万元，创利税20万元。
- 8、积极拓展物业管理新业务，拟承接高铁国际商务区一体化物业管理。

## 二、具体措施：

- 1、加强政治学习，统一思想认识，提高全体干部员工为开发区建设和发展服务的意识。将开发区的新形势、新发展、新变化传达给个职工，激发职工的工作热情。
- 2、加强职工业务技能培训。尤其是物业管理人员，分管理人员、维修人员、秩序维护员(保安)、保洁员等不同部门、不同工种要定期进行物业管理知识、专业技能训练，定期进行消防知识培训;对驾驶员定期进行安全思想教育。
- 3、继续在各部门推行承包责任制，由部门负责人负责本部门内部的所有事务，部门负责人对公司经理负责。
  - 1)公司拟正式成立监管科，隶属于公司办公室，向办公室及公司总经理汇报工作。监管科于\_\_年初成立试运行以来，对公司的各项工作都有了很大的促进作用，但是监管力度仍然不够大，离公司领导对监管科的期许，还有比较大的差距。公司拟于下半年正式成立监管科，加强对各部门的检查考核，量化考核指标，每天考核两次，不走过场，不搞形式主义，不怕得罪人，如实填写日考核表，月底总结考核情况报办公室，根据考核情况按公司奖惩制度进行奖惩。
  - 2)对环境卫队酝酿进行重大改革。推行承包责任制，环卫队

实行队长负责制，队长签定承包责任合同，全面负责环卫工作。同时计划分路段进行承包，由监管科对各路段进行考核定奖惩；垃圾中转站(车队)实行队长负责制，队长签订承包责任合同，职责范围包括垃圾中转站、车队、安全保卫、渣土办；与驾驶员签订责任状，明确驾驶员的责、权、利，进一步明确发生安全事故后公司和驾驶员各自所承担的责任；对原垃圾站进行改造，新上压缩机组一台；强化服务功能，提高服务水平，加大对企事业单位的服务力度，拟增加封闭式保洁车、吸粪车及洒水车各一辆；拟接管经七路垃圾中转站。

2) 办公室加强内部管理，对公司各部门劳动纪律及业绩的监督考核；负责仓库、汽车等事项的综合管理；组织经理办公会及班组长会议，每月进行工作总结并制定下月工作计划；安排监管科每天考核各部门工作；进一步加强物资采购、仓库管理、用油管理，材料进出必须有领导签字；油票由办公室统一开具经总经理签字后方可加油，并由办公室安排专人随同；汽车维修及购买配件由专人负责，办公室统一安排。

3) 绿化队实行承包责任制，分管经理签订承包责任合同，负责绿化队内部所有事务。在确保完成开发区下达的绿化带养护及保洁任务的同时，积极拓展其他绿化工程业务。

4、开源节流，节约各项经费开支，加强财务审计力度，尤其是工程审计，提高公司的经济效益。

5、加大物业管理房租、水电费收费力度，确保费用及时回收。

6、改革公司工资分配体制。进一步提高临聘人员工资待遇以及改革驾驶员工资制度，宗旨是使多劳者多得、少劳者少得、不劳者不得，尽可能使工资分配趋于合理化。

7、加强安全生产管理，进行安全知识培训，包括保安职责教育、消防知识培训、车辆行驶安全教育等，特别是行车安全管理，通过每周进行一次安全思想教育，强化驾驶员的安全

意识。确保\_\_年全年无安全责任事故。

8、严格执行奖惩制度，细化奖惩条例。做到奖优罚劣，使人人有压力，人人有动力。

20\_\_年下半年，我们将以振兴徐州老工业基地为契机，参与推进开发区二次创业，以秦常委及各级领导的关心支持为动力，齐心协力，共谋发展，争取超额完成全年经济目标任务。

## 项目经理工作简历表篇三

时光如水，光阴似箭，充满机遇与挑战的20\_\_年即将过去，通过上级领导的帮助指导，加之多名同志注重合作，注重协调，在汗水和智慧的投入中，各方面工作取得了新的成就，有了新的进步。看到公司营业额蒸蒸日上，我内心感到无比欣慰和骄傲。我想一个人只有经过不断努力，不断奋斗，才能克服自身的缺点，才能不断超越自我，实现理想和人生的价值。

不断开拓进取，把自己全身心地投入到各项工作实践中。总的感到，自己能够胜任本职工作，还是称职的。现将20\_\_年的主要工作情况总结如下：

1、以提高自身素质为突破口，在不断的学习中掌握干好工作的基本技能和知识近一年来，我经常把自己放在公司建设的总体框架中来反思自己，审视自己，看自身能力和素质的提高幅度，能不能适应公司发展的需要、能不能适应形势任务的需要，能不能适应完成正常工作的需要。经常告诫自己，要在公司立得住脚，不辜负领导的期望，自身素质的强弱是关键，自己毕竟是才来公司几年的大学生，从哪个角度讲都还是处在起步阶段，必须在工作中不断地提高自己。

回顾近一年来的情况，为了提高自身能力素质，上让领导放心，下让顾客满意，我系统的学习了“管理学”“客户关系学”“客户心理学”“移动通信基本知识”等学习书目，全

面提高自己，力争在语言表达的能力上有突破，在协调关系的能力上有突破，在组织管理的能力上有突破，在完成工作的标准上有突破。通过学习，感到既开阔了眼界，又丰富了头脑，既学到了知识，更看到了差距。在不断的学习中提高了自己的能力素质，增强了干好本职工作的本领。

2、以提高工作效率为根本，在坚持原则的基础上保证完成工作的标准和质量一年来，由于工作环境变化较大，迎来送往的工作比较多，需要协调、联系的工作也相应增多，在工作中，我注意总结摸索工作规律，注意与公司其他部门建立比较融洽的关系，以便于开展工作。作为公司的综合职能部门，我注意随时掌握各部门的工作动向，掌握各个县市的工作情况，做到随时有事能够随时处理。作为市场综合部的经理，对外合作工作的主管，接触的人和事比较杂，想要利用个人关系来办违反政策、违反规定的人也比较多，但我认为，要想顺利完成工作，提高工作效率，就必须坚持原则，公司的各项规定要坚决遵守，违背政策的事坚持不做。只有做到这一点，才能称得上是为公司负责，为部门负责，更是为自己负责，一年来，也有不少亲属、朋友想通过我为个人办理规定以外的业务关系，我都能坚持原则，予以拒绝，做到了坚持原则、秉公办事，不让亲情、感情、人情渗透工作，干扰原则，虽然这在一定程度上伤害了个人感情，影响了个人关系，但却坚持了正常的工作程序，保证了工作正常开展，减少了不必要的阻力和压力，工作效率也相应提高。

3、以强化服务质量为目标，在不断更新服务手段中巩固老客户，吸纳新客源一年中，由于\_\_公司等公司加大了竞争力度，在巩固老客户，吸纳新客户方面，公司面临着巨大的挑战，为了保证公司各项业务的不断发展，在巩固中有所提高，有所进步，我注意研究市场动向，及时向公司提出合理化建议，通过不断改进、更新服务手段来巩固公司客户群体。如针对消费群体的不同，建议公司采取重点攻击的手段，加强了对\_\_市的业务服务，效益额明显提高。为进一步吸纳新的客户群体，及时应对小灵通的开通，针对市区学校较多，生源

较广的情况，建议推出了\_\_卡，降低\_\_费，收到了较好的效果。在受领了省\_\_发展用户指标后，我们采取主动出击、宣传造势的方法，超额完成了指标任务，在全省\_\_任务发展中排在了前列。此外，结合多年从事服务工作的实际，年初以来，我强调本部门在开展工作中要“动真情，讲实理，办实事”，坚持用“真心”“爱心”和“恒心”来做好广大客户的服务工作，为客户进行亲情服务。一年来，我们综合部做到了热情接待、细心答询、主动服务、全程跟踪，在客户心目中留下了周到、热情的好印象，也为公司在外树立了良好的形象。

4、以树立良好形象为牵引，在坚持行为影响、示范引路的前提下激发部属工作热情俗话说：“喊破嗓子，不如做出样子”，作为一个部门副职，如果在台上说的是一套，在台下做的又是一套，就会对下属造成非常不好的影响，因此，在日常工作中，我非常注重自身的形象，要求部属做到的，我自己首先坚决做到，要求部属不做的，我带头不去违犯。在各项工作中，我做到了加班加点第一个到位，集中学习第一个到场，急难任务第一个先上，在部属心目中树立了善于吃苦，勤奋工作良好的形象。

古人讲，“业精于勤荒于嬉，形成于思毁于惰”。提高完善自我离不开勤，工作出成绩也离不开勤，作为一个部门的副职，完成本职工作更要勤字当先，做到眼勤、腿勤、手勤、嘴勤，对待工作要有废寝忘食的精神，当天的事当天办，保证案无积卷，事不过夜。一年来，重大节假日我基本没有休息，带头带领部里人员在各大场所进行各项业务宣传，平时经常加班加点到深夜，虽然累是累点，但看到公司的营业额大幅度增长，心中还是感到非常欣慰。在日常工作，生活中，我非常注意关心、帮助部里的职工，有话讲在明处，有事提上桌面，不搞当面一套，背后一套，并主动帮助他们解决实际生活困难，使大家心里话愿意和我讲，困难事愿意找我办，有效的保证了全部人员思想稳定，形成了一盘棋局面。大家什么事都能以公司利益为重，以部门利益为重，讲团结，讲

协作，出色的完成了各项工作任务。

存在的问题及下步打算回顾一年来的工作，对照职责，认为自己还是称职的。虽然在一年的工作中我取得了一定的成绩，但也存在着不足。首先，在工作中由于年龄较轻，工作方法过于简单；在一些问题的处理上显得还不够冷静。其次，在业务理论水平和组织管理能力上还有待于进一步提高。再次，自己在综合素质上距公司要求还相差甚远。这些不足，有待于在下步工作中加以改进和克服。

在下一步的工作中，我要虚心向其它同志学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，努力学习业务理论知识，不断提高自身的业务素质和管理水平。使自己的全面素质再有一个新的提高。要进一步强化敬业精神，增强责任意识，提高完成工作的标准。

## 项目经理工作简历表篇四

我于20\_\_年x月任个人业务部经理，20\_\_年来，在省公司党委、总经理室的正确领导下，在机关各处室、市分公司的大力支持下，较好地完成了各项工作任务。在业务发展、队伍管理、教育训练等方面取得了一定成绩。下面就一年来做的主要工作做简要总结，不妥之处请批评指正。

### 一、努力学习政治、业务理论，不断提高管理水平和岗位技能

无论工作多么繁忙，我都没有放松政治和业务理论学习。一方面积极参加省公司组织的各种政治学习活动，对专业理论学习，更是常抓不懈，由于保险市场竞争的日趋激烈和复杂化，深感责任重大，除了积极参加各种培训外，利用了大量的业余时间学习专业理论、法律法规、营销边缘理论及金融专业知识，两年来用业余时间撰写具有业务指导性的文章6篇，分别在总省公司不同刊物上使用，起到了一定的导向作用。



## 二、狠抓业务发展取得了明显成效

我想做为业务部门的主要负责人，抓业务发展是我的中心工作，任何时候都不能有丝毫的放松，两年来围绕这个中心抓好几项具体工作：

1、科学计划。两年来业务发展计划都是在大量调查研究基础上，根据总公司和省公司党委的指导思想，结合机关相关部门意见制定而成。

2、做好推动。业务计划能否落实，关键在推动。两年来先后组织实施了八个重大的业务推动活动，都达到了很好的业务推动效果。\_\_年5至7月，由于\_\_险刚刚上市，加之市场又受高息集资的影响余波未尽，\_\_险上市三个月情况不太好，为了尽快扭转局面，带领工作组经过精心策划和准备，以具有本省特点的产品说明会为突破口，掀起了\_\_险销售的高潮，最高的一场说明会达千万元。

3、搞好总结。业务计划、业务推动、搞好总结，政策兑现是生产力提高的关键。两年来坚持不失信于人的诚信原则，每一项活动结束后，及时总结并如期安排落实相关政策，特别是竞赛活动中的承诺，没有让一位业务员失望。当去基层公司看望业务员时，他们讲到“我们不是为了别的，我们连续开单十几天就是看看省公司的人说话算不算话。”在一次巡回报告会上曾经承诺凡是在本月能够连续开单十天者，我都要亲自去看望他。由此使我备感诚信的重要性和因此产生的强大能量，基于这一点，两年来在这一方面坚持做到了说到做到，决不失信的人，也正因为如此，在4万名业务员当中建立了良好的信誉，形成比较强劲的凝聚力和向心力。

## 三、抓住队伍管理不放松，全力打造业务发展的生力军

队伍管理工作是个人业务工作的又一项中心工作之一。张总曾经指出：抓队伍就是抓业务。两年来在队伍管理问题上煞

费了心思。\_\_年的队伍是在前几年业务规模急速扩张时建立起来的，由于人民银行七次降息，保险条款由储蓄型向保障型急速转轨，业务员和客户心理准备不足，业务员的业绩急速下滑，收入大幅下降，队伍出现了非常不稳定的状况。当时感到有千斤压力，面对现状做了以下几个方面的工作：一是全面了解情况。到任的第三天便带领工作组下基层，深入一线和业务安员面对面交谈。数十天的调查研究基本摸清了影响队伍稳定的六大因素即政策棚架、行政干预、条款单一、宣传不力、奖罚不分、制度不严等。二是对症下药。根据上述问题，经总经理室同意，迅速召开代理人管理工作会议，通报情况、研究对策。各级公司根据各自存在的不同问题，有针对性地进行解决，并指出了严格按照“基本法”办事，使营销团队的管理走上制度化。

\_\_年6月，根据市地的工作情况和全系统一年多的思想和制度的准备和成熟情况，省公司下发文件，果断废止了各市地自行的“基本法”，到\_\_年底全拾基本法”达到了相对的统一，为实施新的“基本法”打下了坚实的基矗同时就业务员的相关待遇和奖励问题，省公司连发了相关文件，我部又组成工作组两次进行巡回交叉检查，督促落实，有些问题会同省公司财务部门也有效地得到了落实，在业务员当中引起了强烈反响。这期间还借助推行“两个规范”，增加了活动量，加之后来新险种的上市，业绩攀升，收入增加，队伍稳定，工作得到了有效解决。

规范行为、赏罚分明：队伍稳定不能一味迁就姑息，一方面正确引导，下发了业务员行为操守和违规违纪处罚办法；一方面又对于不良行为坚决进行处理。特别在200\_\_年下半年竞争最为激烈的时候，对一些人摇摆不定、离心离德，及时提出了“讲清利害、诚心挽留、热情欢送、不再接收”的应对策略，起到一定的稳定作用。后来一些人到同业公司一段时间后又想回来，根据形势变化又提出“可以接收”，对极个别别人坚持拒收。这样有张有弛、区别对待的策略，在最激烈的人才竞争时段起到了重要作用。

亲情管理。两年来，利用各种机会和条件同全系统一半以上的业务员直接见面和交流。任何时候都以一个兄弟般的身份和亲情对待业务员，最广泛地向他们传承公司的文化、观念和发展前景，结下了深厚的友谊，树立了良好的公司形象。这一切也在队伍管理中也起到了十分重要的作用。抓好三支队伍，即组训讲师队伍、主管队伍、精英队伍，通过有效的工作，目前有组训200多人、讲师90余人、高级主管75人、中级主管680人、销售精英近千人。

#### 四、抓紧抓好教育训练工作，为业务发展和队伍管理创造有效的保障体系

两年来，教育训练始终处于业务发展的前沿，支持着业务发展和队伍管理。一是组训队伍的培训。至今不能忘记的是\_\_年8月，我省第一期以自己的力量教学，为期14天有116人参加的组训班。由于准备充分、训练严格、内容充实、全程跟踪，培训收到了显著效果，这支队伍目前都作为各级团队中的中坚力量，在支撑着团队的经营。目前组训力量已达到近200余人。二是主管培训。两年来最大限度的培训主管队伍，近千人接受了不同内容的培训。三是讲师培训。为了使培训制度化、系统化、规范化，同时也为了节约培训成本，经过两年的努力，已建立起省聘讲师47人、省聘见习讲师56人的专兼职讲师队伍，这项工作走在了全系统前列。四是管理人员的培训，协同人事部、教育培训部和信息部，先后举办了不同类别的管理人员培训班，使全省营销管理人员的综合素质得到了有效的提高。

#### 五、抓好几项大的基础工作

为了使我省个人业务工作有一个长足长远的发展，先后抓好几件大的基础工作。一是个人代理人档案管理工作。通过检查、评比，目前近5万人的队伍全部按照总公司和保监办的要求建立了规范的个人档案。二、信息通报工作。自200\_\_年8月创建了“营销快讯”，至今已有近百期，及时通报情况、

交流信息，加快了信息传承和互相促进，特别是今年开通了“信息直通车”，受到全系统基层公司的普遍欢迎。三是建立了代理人群众组织。先后建立的代理人业务发展研究会，并于\_\_年7月召开第一次年会；成立代理人精英俱乐部，于今年5月正式揭牌；建立了代理人“爱心社”，使代理人有了自己的组织，补充和完善了公司的企业文化。四是建立了完善的表报制度，保证了业务数据分析的科学有效性。五是推行“两个规范”，为业务的长足发展和产能的提高提供了有效的工具。

## 六、新基本法的试点工作的成功

为代理人管理走向正规化、科学化打下坚实基础。

## 七、开好了两个大会

一是\_\_年的“双过半”和今年5月份首届高峰会的成功召开，为业务发展和队伍管理起到典范作用。会议的影响力，将持续激励团队和管理者的士气和信心，进而推动生产力的不断提升。

## 八、抓好了部室建设，综合素质日渐提高，尽力使部室人员有能力驾驭日益激烈的竞争形势

目前全处同志团结协作、遵守纪律、士气高涨，都能登台讲课，都可以独立工作。

总之，一年来做了一些工作，收到了一些绩效，但要特别感谢的是总经理室和机关各处室，没有他们的支持就不可能有这样的局面，还要特别感谢我的副手对我工作的极大支持和无私奉献，感谢全处同志对我工作的理解和支持，再次谢谢他们。

工作中我还有不少不足之处，比如考虑问题不够深入细致，

深入基层不够，加之两年来有一半的时间在外，和同志们沟通交流时间少等，请大家多批评。另一方面我自己也要不断的加以改进。面对日益激烈的市场形势，队伍管理、业务发展任务十分艰巨，愿和同志们共同努力，把我系统的全面建设推向更高层次。

## 项目经理工作简历表篇五

xx年本人作为项目经理□xx年1月至3月参建垃圾场进场道路施工，3月26日至6月20日在阜南路道路改造工程施工，5月23日至6月1日在三十里铺至朱寨沥青路面施工，6月2日至9月10日在三角洲公园i标主园路道路施工，7月4日至今在亳州市老子路道路工程施工。

2、阜南路道路改造工程按合同工期要求完成全部施工，累计完成产值13873773元，在责任成本内完成任务，工程质量、进度等各方面得到业主的表扬。

3、朱三路沥青面层、胜利北路沥青面层在施工间隙顺利完成，而且还通过及时沟通变更了计价方式，对工程质量和公司利益都得到了保证，累计完成产值2810747元。

4、三角洲公园i标主园道路在1个月内即完成主体施工，因为承包单位的附属工程进度不一致，造成沥青面层施工延迟两个月才进行，累计完成产值195.5万元。

5、在施工间隙对商厦交口、颍州公安分局道路进行了面层摊铺，累计完成产值109万元。

6、自7月份进驻亳州市老子路道路工程施工现场，积极配合业主征地拆迁，加班加点抢进度，在合同工期内基本完成全部施工任务，累计完成产值20xx万元，工程质量、进度、安全等各方面都得到业主的表扬。项目部也克服了异地施工环境不熟悉、工程造价低等困难，不仅完成了任务，而且还赢

得了市场的认可，更是为公司获取了小部分利润。

全年累计完成直管项目7个，累计完成产值4321万元，协助完成太利路修补沥青料生产，阜谢路水稳料、沥青料生产，沙河路桥水稳料、沥青料生产，产值74.5万元。为公司上缴管理费及税金累计950万元，毛利率为21.6%。

项目，是为创造独特的产品、服务或结果而进行的暂时性努力。为此，在每个工程项目开始阶段，我重点的工作内容是熟悉招标文件、图纸、现场条件、项目部人员配备情况及与业主商签合同。但是每个工程的特点是不相同的，最主要的就是把握好本项目的特点，在开展工作时才能有主线贯穿始终。比如阜南路项目的特点就是工期紧，那么在控制上就要交叉作业、流水施工；老子路项目的特点是设计标准高、工程造价低，那么在控制上就要重点把握，节省一些非关键费用开支。

## 项目计划控制

项目计划分为时间计划和成本计划。时间计划就要按照整体工程量找出节点项目，定出节点工期，按日计划去落实，只要坚持做日计划，当日不完成不休息，结果都是能够顺利完成的。成本计划牵涉到工料机的各方面管理，用工方面全部采用完成工程量计价方式，一来可以防治消极怠工，提高生产效率，二来可以适度降低项目部风险，管理程序也相对简单。比如老子路雨污水管道铺设工程，通过筛选比较，选择了长期与建工集团合作的专业劳务队伍，不仅劳务分包单价低于以往类似工程，而且队伍整体施工能力强，自身风险认识管理能力强，2个月时间完成4958米的管道铺设、191座检查井的砌筑和7万余方的回填土，这个效率是无可比拟的。材料管理方面采用消耗指标与完成工程量对应的方式进行控制，进场统计根据施工方案统计出项目部需采购材料的品种及数量，按计划提前进场，按日统计，落实有权领料人制度，当日或单个工序进行单独核算，整体控制不得超方，如产生合

同外变更增加，则及时统计索赔。机械管理主要是油料的管理和生产效率的提高，按单机工作耗油量登记加油，记录工作时间，改善操作手的工作条件，延长作业时间，提高单机工作效率。比如老子路对机械操作手加强关心关怀，在两节期间不仅提高的伙食标准，还从节点绩效中提取每台机械200元的标准设奖，激励操作人员主动加班加点，挖掘机实际完成工程量接近每天2个台班，在不增加机械租金的情况下给项目带来更大的收益。